



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-f-h-91>

KEY ACCOUNT MANAGER F/H

Description

Votre mission : faire grandir des comptes stratégiques

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous prenez la responsabilité de clients majeurs de la grande distribution et d'autres réseaux structurants.

Votre rôle consiste à :

- Développer durablement le chiffre d'affaires et la rentabilité de vos comptes.
- Construire des partenariats solides avec les enseignes.
- Déployer la stratégie commerciale dans un environnement exigeant, compétitif et stimulant

Vos responsabilités au quotidien :

- Piloter et développer les comptes clés : négociation des accords commerciaux, construction des plans promotionnels et suivi opérationnel des commandes.
- Garantir la performance commerciale : analyse des ventes, identification des leviers de croissance et ajustement des actions.
- Assurer une veille marché et concurrentielle active afin d'adapter la stratégie et les offres aux attentes clients et consommateurs.
- Coordonner les actions avec les équipes internes (trade marketing, supply chain, finance) pour sécuriser les volumes, les marges et la qualité de service.
- Entretenir une relation client de haut niveau et assurer le suivi de la satisfaction.
- Produire un reporting régulier et fiable : résultats, analyses de performance et prévisions

Organisme employeur

LE BUREAU RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

SERVICES ADMINISTRATIFS
COMBINÉS DE BUREAU

Lieu du poste

69383, LYON 03, LYON, France

Date de publication

22 décembre 2025 à 16:03

Valide jusqu'au

21.01.2026

Qualifications

Vous disposez d'une expérience confirmée en tant que Key Account Manager national, acquise en GMS, avec une solide maîtrise des négociations avec les centrales d'achat.

Une expérience complémentaire dans des environnements e-commerce et marketplaces serait un atout considérable.

À l'aise dans un environnement PME en forte croissance, vous appréciez les contextes où il faut à la fois structurer, exécuter et faire avancer les sujets dans la durée. Vous combinez vision business et sens pratique, avec une approche rigoureuse et opérationnelle.

Reconnu pour votre fiabilité, votre constance et votre capacité à travailler dans la durée, vous adoptez naturellement une posture de partenaire, aussi bien auprès des clients que des équipes internes.

La maîtrise de l'anglais est indispensable pour interagir avec des partenaires à dimension internationale.